

Научная статья

Original article

УДК 338.43

doi: 10.55186/2413046X\_2024\_9\_8\_340

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ЗАГОТОВКИ И ПЕРЕРАБОТКИ  
ДИКОРОСОВ В ПЕРМСКОМ КРАЕ**  
**ORGANIZATIONAL ASPECTS OF PROCUREMENT AND PROCESSING  
OF WILD PLANT PLANTS IN THE PERM REGION**



**Марченко Алексей Викторович**, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и организации аграрного производства, ФГБОУ ВО Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова», Пермь, E-mail: alex100001@yandex.ru

**Тупицына Ольга Владимировна**, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и организации аграрного производства, декан факультета экономики и информационных технологий, ФГБОУ ВО Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова», Пермь, E-mail: ochubarova@yandex.ru

**Marchenko Aleksey Viktorovich**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Organization of Agricultural Production, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Perm State Agro-Technological University named after academician D.N. Prianishnikov», Perm, E-mail: alex100001@yandex.ru

**Tupitsyna Olga Vladimirovna**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics and Information Technology, Associate Professor of the Department of Economics and Organization of Agricultural Production, Federal State Budgetary Educational Institution of

**Аннотация.** Научная статья содержит обзор научной литературы по вопросам экономического развития сбора и переработки дикоросов, в ней представлены мнения ученых о большом потенциале рынка дикорастущих ягод, грибов и лекарственных трав, о том, что данный вид деятельности может являться одним из источников дохода местного населения и перспективной деятельностью, особенно для населения малых городов и сельских территорий. Отмечено, что бизнес заготовки дикоросов включает в себя следующие стадии: сбор дикоросов, заготовка и переработка (в том числе первичная и глубокая). Обращено внимание на то, что уровень предпродажной подготовки оказывает существенное влияние на цену, способствует обеспечению круглогодичной продажи заготовленных ягод, грибов и лекарственных трав. Дикоросы в виде ягод и грибов могут продаваться в свежем виде и проходить глубокую переработку (заморозку, сушку, консервирование). Дикоросы в виде лекарственных трав в большей степени нуждаются в сушке, что позволит значительно увеличить срок реализации. Бизнес по заготовке дикоросов отличается по уровню первоначальных вложений: минимальные вложения возможны при продаже дикоросов в свежем виде, для глубокой переработки нужно специальное оборудование для сушки, заморозки и консервации. Отмечено, что основными потребителями замороженных грибов и ягод являются частные кондитеры и кондитерские, сушеных ягод - производители каш, консервированных грибов и ягод - учебные заведения и детские лагеря, предприятия общественного питания, магазины. Прибыльность бизнеса обосновывает наличие конкурентов на рынке дикоросов.

**Abstract.** The scientific article contains a review of scientific literature on the issues of economic development of collection and processing of wild plants, it presents the opinions of scientists on the great potential of the market of wild

berries, mushrooms and medicinal herbs, that this type of activity can be one of the sources of income for the local population and a promising activity, especially for the population of small towns and rural areas. It is noted that the business of harvesting wild plants includes the following stages: collection of wild plants, procurement and processing (including primary and deep). Attention is drawn to the fact that the level of pre-sale preparation has a significant impact on the price, helps to ensure year-round sale of harvested berries, mushrooms and medicinal herbs. Wild plants in the form of berries and mushrooms can be sold fresh and undergo deep processing (freezing, drying, canning). Wild plants in the form of medicinal herbs are more in need of drying, which will significantly increase the shelf life. The business of harvesting wild plants differs in the level of initial investment: minimal investment is possible when selling wild plants fresh, for deep processing, special equipment for drying, freezing and preservation is needed. It is noted that the main consumers of frozen mushrooms and berries are private confectioners and pastry shops, dried berries - producers of cereals, canned mushrooms and berries - educational institutions and children's camps, catering establishments, stores. The profitability of the business justifies the presence of competitors in the wild plant market.

**Ключевые слова:** дикоросы, заготовка ягод дикоросов, заготовка грибов, заготовка лекарственных трав, переработка дикоросов, предпродажная подготовка, затраты, срок реализации

**Keywords:** wild plants, procurement of wild berries, procurement of mushrooms, procurement of medicinal herbs, processing of wild plants, pre-sale preparation, costs, implementation period

### *Введение*

Проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны за счет заготовки и переработки дикоросов являются дискуссионными в научной среде: Петров В.Н. раскрыл актуальные вопросы экономико-правового регулирования заготовки дикоросов в России, дал понятие дикоросам как

некультивируемым растительным биологическим ресурсам леса [1]; Малышева М.С., Самсонова И.В. указали на основные направления развития рынка недревесных пищевых ресурсов леса в республике Саха (Якутия), обратили внимание на то, что на территории России в год может быть заготовлено 7,4-8,5 млн тонн дикоросов [2]; Стрельцова Т.В. сделала оценку перспектив развития рынка дикорастущей продукции, вскрыла проблемы и особенности рынка дикоросов [3]; Степанова А.А. раскрыла особенности правового регулирования сбора дикорастущих растений как вида предпринимательской деятельности, отметила, что потенциал пищевых и лекарственных лесных растений России очень высок, отрасль до сих пор является слабо развитой [4]; Макаров С.С., Багаев Е.С. Цареградская С.Ю., Кузнецова И.Б. вскрыли проблемы использования и воспроизводства фитогенных пищевых и лекарственных ресурсов леса на землях лесного фонда Костромской области, отметили, что в лесной флоре Костромской области имеется около 250 видов лекарственных растений, основная их часть применяется только в гомеопатии (46 видов) и народной медицине (104 вида), а 100 видов используется в медицинской практике [5]; Бузина Т.С., Иванько Я.М., Петрова С.А. определили направления оптимизации взаимодействия участников кластера по получению пищевой дикорастущей продукции в регионе, указали, что заготовка и переработка дикорастущей продукции являются высокодоходной и перспективной деятельностью в богатой пищевыми дикорастущими ресурсами Иркутской области [6]. Таким образом, тема исследования является актуальной.

### ***Материалы и методы исследования***

Проблемы импортозамещения продуктов питания в Российской Федерации являются приоритетными направлениями развития отрасли сельского хозяйства. Отметим, что наряду с традиционным выращиванием сельскохозяйственных культур в Пермском крае имеется огромный

потенциал развития бизнеса по сбору и переработке дикоросов. Стадии бизнеса дикоросов можно представить в виде схемы (рисунок 1).

География сбора дикоросов не ограничивается отдельными территориями Пермского края, так как в каждом уголке региона есть своя «изюминка»: северные территории богаты ягодами (черника, морошка) и грибами; на южных территориях достаточно много произрастает лекарственных трав (тысячелистник, зверобой, девясил); в центральных районах произрастает земляника, клубника.

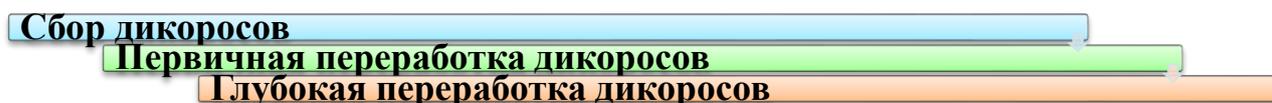


Рисунок 1 – Стадии бизнеса дикоросов

Составлено авторами

Сбор дикоросов сложно назвать успешным бизнесом, так как для получения денег еще нужно организовать их продажу. Предпродажная подготовка дикоросов способствует стабильному получению дохода от данного вида бизнеса. Уровень предпродажной подготовки оказывает существенное влияние на цену, способствует обеспечению круглогодичной продажи. В таблице 1 показаны варианты предпродажной подготовки дикоросов.

Таблица 1 – Предпродажная подготовка дикоросов

Дикорос	Стадии предпродажной подготовки	Готовый продукт от предпродажной подготовки	Положительная сторона	Недостаток
1	2	3	4	5
Ягоды (черника, земляника, шиповник)	1) упаковка свежей ягоды в лотки и контейнеры в свежем виде;	Фасованный по весу продукт, предназначенный для употребления в свежем виде	Минимальные затраты (только упаковка и продажа)	Короткий срок реализации

	2) шоковая заморозка свежей ягоды;	Фасованный по весу продукт, предназначенный для приготовления блюд	Реализация в течение всего года	Требуется оборудование для шоковой заморозки
	3) сушка ягоды	Фасованный или на вес продукт, предназначенный для приготовления блюд и добавления в чай	Реализация в течение всего года	Требуется оборудование для сушки
	4) консервирование свежей ягоды (приготовление варенья, джемов, конфитюров)	Фасованный в банки продукт, предназначенный для употребления	Реализация в течение всего года	Требуется оборудование для консервирования
Грибы	1) упаковка свежих грибов в лотки и пакеты	Фасованный по весу продукт, предназначенный для приготовления блюд	Минимальные затраты (только упаковка и продажа)	Короткий срок реализации
	2) шоковая заморозка свежих грибов	Фасованный по весу продукт, предназначенный для приготовления блюд	Реализация в течение всего года	Требуется оборудование для шоковой заморозки
	3) сушка грибов	Фасованный или на вес продукт, предназначенный для приготовления блюд	Реализация в течение всего года	Требуется оборудование для сушки
	4) засолка и консервирование (маринование) грибов	Фасованный в банки продукт, предназначенный для употребления	Реализация в течение всего года	Требуется оборудование для засолки и консервирования
Лекарственные травы	1) упаковка свежей травы в пучки	Фасованный по весу продукт, предназначенный для заваривания	Минимальные затраты (только упаковка и продажа)	Короткий срок реализации
	2) сушка травы		Реализация в течение всего года	Требуется оборудование для сушки

Составлено авторами

### *Результаты исследования*

В таблице 2 представлены предполагаемые рынки сбыта продукции дикоросов для B2B, B2C и B2G сегментов.

**Таблица 2 – Предполагаемые рынки сбыта продукции**

Продукция	B2B	B2C	B2G*
1	2	3	4
Замороженные ягоды	частные кондитеры и кондитерские	- прямые продажи (через интернет-платформы - OZON, Wildberries, таргетированная и контекстная реклама)	государственные, муниципальные учреждения (учебные заведения, оздоровительные организации)
Сушеные ягоды	производители каш, предприятия общественного питания	обычные потребители – прямые продажи (через интернет-платформы - OZON, Wildberries, таргетированная и контекстная реклама)	государственные, муниципальные учреждения (учебные заведения, оздоровительные организации)
Замороженные грибы фасованные, в т.ч. нарезанные	частные кондитеры и кондитерские, пекарни, магазины, предприятия общественного питания	обычные потребители – прямые продажи (через интернет-платформы - OZON, Wildberries, таргетированная и контекстная реклама)	государственные, муниципальные учреждения (учебные заведения, оздоровительные организации)
Консервированные грибы (маринованные, соленые), в мелкой и крупной таре			
Сушеные грибы			
Фиточай с ягодными добавками (смесь трав и ягод для получения напитка)	предприятия общественного питания	обычные потребители – прямые продажи (через интернет-платформы - OZON, Wildberries, таргетированная и контекстная реклама), бьюти-салоны для угощения посетителей, гостиницы для угощения посетителей в номерах и в холле	государственные, муниципальные учреждения (учебные заведения, оздоровительные организации)

\* Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ

Составлено авторами

В таблице 3 представлены инструменты для продвижения продукции, которые также будут использоваться для раскрутки бренда.

Таблица 3 – **Инструменты продвижения продукции**

Пути продвижения	Характеристика	Периодичность
1	2	3
Участие в выставках	«Продэкспо», «Пермская ярмарка»	2-3 раза в год
Интернет-портал	сайт предприятия, Интернет-платформы OZON, Wildberries, социальные сети	регулярно
Прямой маркетинг	магазины, производители каш, предприятия ресторанного бизнеса, включая кондитерское производство, пекарни, предприятия общественного питания, гостиницы, бьюти-салоны	несколько раз в месяц
Реклама на телевидении	местные телекомпании	2-3 раза в неделю на этапе развития предприятия

Составлено автором

Ведущими конкурентами являются: ООО «Деликатесы леса», АО Хладокомбинат «Западный», ООО «Дары Прикамья», ООО «Лесные уголья», ООО «ТК Алманика», ООО «Кружево вкуса», АПХ «Мираторг», ООО «Фелицата Холдинг», Уральская Чайная Компания.

### **Заключение**

По результатам проведенного исследования рынка дикоросов в Пермском крае выявлено следующее:

- основными дикоросами в Пермском крае являются ягоды, грибы и лекарственные травы, этапами бизнеса являются сбор, первичная и глубокая переработка дикоросов;
- круг потребителей продукции дикоросов: частные кондитеры и кондитерские, производители каш, учебные заведения и детские лагеря, предприятия общественного питания, магазины;
- заготовка и переработка дикоросов является прибыльным бизнесом, поэтому имеет ряд конкурентов: по заготовке и переработке ягод ООО

«Деликатесы леса» и АО Хладокомбинат «Западный», ООО «ТК Алманика»; по заготовке и переработке грибов ООО «Лесные уголья» АПХ «Мираторг», ООО «Дары Прикамья»; по заготовке лекарственным травам ООО «Фелицата Холдинг», Уральская Чайная Компания.

#### Список источников

1. Петров В.Н. Экономико-правовое регулирование заготовки дикоросов в России // ЛесПромИнформ. – 2016. - № 4 (118). – С. 122 – 129. – URL: [https://lesprominform.ru/media/protected/journals\\_pdf/1416/lesprominform\\_118.pdf](https://lesprominform.ru/media/protected/journals_pdf/1416/lesprominform_118.pdf) (дата обращения 28.07.2024).
2. Малышева М.С., Самсонова И.В. Основные направления развития рынка недревесных пищевых ресурсов леса в республике Саха (Якутия) / Малышева М.С., Самсонова И.В. DOI: 10.17513/vaael.2120 // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. - № 3. – С. 224 – 234. – URL: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=2120> (дата обращения 28.07.2024).
3. Стрельцова Т.В. Оценка перспектив развития рынка дикорастущей продукции // Grand Altai Research & Education. – 2023. – Выпуск 1 (19). – С. 54 – 60. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-perspektiv-razvitiya-rynka-dikorastushey-produktsii/viewer> (дата обращения 28.07.2024).
4. Степанова А.А. Особенности правового регулирования сбора дикорастущих растений как вида предпринимательской деятельности / Степанова А.А. DOI:10.7256/2453-8809.2020.1.33299 // Сельское хозяйство. – 2020. - № 1. – С. 33 – 41. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-pravovogo-regulirovaniya-sbora-dikorastuschih-rasteniy-kak-vida-predprinimatelskoy-deyatelnosti> (дата обращения 28.07.2024).
5. Макаров С.С., Багаев Е.С. Цареградская С.Ю., Кузнецова И.Б. Проблемы использования и воспроизводства фитогенных пищевых и лекарственных ресурсов леса на землях лесного фонда Костромской области / Макаров С.С., Багаев Е.С. Цареградская С.Ю., Кузнецова И.Б. DOI: 10.17238/issn0536-1036.2019.6.118 // Лесной журнал. – 2019. - № 6. – С. 118 – 131. – URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ispolzovaniya-i-voisproizvodstva-fitogennyh-pischevyh-i-lekarstvennyh-resursov-lesa-na-zemlyah-lesnogo-fondakostromskoy/viewer> (дата обращения 28.07.2024).

6. Бузина Т.С., Иваньо Я.М., Петрова С.А. Оптимизация взаимодействия участников кластера по получению пищевой дикорастущей продукции в регионе / Бузина Т.С., Иваньо Я.М., Петрова С.А. DOI: 10.18698/2542-1468-2020-4-138-149 // Лесной вестник. – 2020. - № 4. – С. 138 – 149. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-vzaimodeystviya-uchastnikov-klastera-po-polucheniyyu-pischevoy-dikorastuschey-produktsii-v-regione> (дата обращения 28.07.2024).

### References

1. Petrov V.N. Economic and legal regulation of wild plant harvesting in Russia // LesPromInform. - 2016. - No. 4 (118). - Pp. 122 - 129. - URL: [https://lesprominform.ru/media/\\_protected/journals\\_pdf/1416/lesprominform\\_118.pdf](https://lesprominform.ru/media/_protected/journals_pdf/1416/lesprominform_118.pdf) (accessed 28.07.2024).
2. Malysheva M.S., Samsonova I.V. Main directions of development of the non-timber food forest resources market in the Sokha Republic (Yakutia) / Malysheva M.S., Samsonova I.V. DOI: 10.17513/vaael.2120 // Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. – 2022. - No. 3. – P. 224 – 234. – URL: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=2120> (date of access 07/28/2024).
3. Streltsova T.V. Assessment of the development prospects of the wild-growing products market // Grand Altai Research & Education. – 2023. – Issue 1 (19). – P. 54 – 60. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-perspektiv-razvitiya-rynka-dikorastuschey-produktsii/viewer> (date of access 07/28/2024).
4. Stepanova A.A. Features of legal regulation of the collection of wild plants as a type of entrepreneurial activity / Stepanova A.A. DOI: 10.7256/2453-8809.2020.1.33299 // Agriculture. - 2020. - No. 1. - Pp. 33 - 41. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-pravovogo-regulirovaniya-sbora->

dikorastuschih-rasteniy-kak-vida-predprinimatelskoy-deyatelnosti (date of access 07/28/2024).

5. Makarov S.S., Bagaev E.S. Tsaregradskaya S.Yu., Kuznetsova I.B. Problems of use and reproduction of phytogenic food and medicinal resources of the forest on the lands of the forest fund of the Kostroma region / Makarov S.S., Bagaev E.S. Tsaregradskaya S.Yu., Kuznetsova I.B. DOI: 10.17238/issn0536-1036.2019.6.118 // Forestry Journal. - 2019. - No. 6. - Pp. 118 - 131. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ispolzovaniya-i-vozproizvodstva-fitogennyh-pischevyh-i-lekarstvennyh-resursov-lesa-na-zemlyah-lesnogo-fonda-kostromskoy/viewer> (date of access 07/28/2024).

6. Buzina T.S., Ivanyo Ya.M., Petrova S.A. Optimization of interaction of cluster participants for obtaining wild food products in the region / Buzina T.S., Ivanyo Ya.M., Petrova S.A. DOI: 10.18698/2542-1468-2020-4-138-149 // Lesnoy Vestnik. - 2020. - No. 4. - Pp. 138 - 149. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-vzaimodeystviya-uchastnikov-klastera-po-polucheniyu-pischevoy-dikorastuschey-produktsii-v-regione> (date of access 07/28/2024).

© Марченко А.В., Тупицына О.В., 2024. Московский экономический журнал,  
2024, № 8.